

Kupno i sprzedaż projektu OZE - na co zwrócić uwagę przed rozmową z drugą stroną

Skondensowana lista kwestii, które warto sprawdzić i przygotować, zanim usiądziesz do rozmów o projekcie fotowoltaicznym, wiatrowym, magazynie energii (BESS), biogazie lub biometanie - od strony kupującego i sprzedającego.

[PV](#)[Wiatr](#)[BESS](#)[Biogaz / biometan](#)[Grunty pod OZE](#)[Portfele projektów](#)

Materiał informacyjny dla osób zapisanych na listę wczesnego dostępu · aktywaenergetyczne.pl

WSTĘP

Projekty OZE wymagają selekcji parametrów, nie obietnic

Rynek projektów OZE w Polsce dojrzeć. Coraz więcej transakcji nie rozbija się o cenę, tylko o **jakość informacji**: niekompletną dokumentację, niejasny status przyłączenia, nieuporządkowany stan gruntu albo dane wrażliwe ujawnione zbyt wcześnie i zbyt szeroko.

Dobra rozmowa między kupującym a sprzedającym zaczyna się od tego samego: **uporządkowanego zestawu parametrów projektu**. Nie od deklaracji „projekt jest świetny”, tylko od konkretów - technologii, mocy, etapu, przyłączenia, decyzji i tytułu do gruntu.

Zasada nadrzędna: parametry jawne (technologia, moc, region, etap) mówią, czy *warto rozmawiać*. Dane wrażliwe (dokładna lokalizacja, spółka, dokumenty) ujawnia się *dopiero wtedy, gdy rozmowa ma sens* - i w kontrolowany sposób.

Ten przewodnik zbiera w jednym miejscu listy kontrolne dla obu stron rynku. Nie zastępuje doradców - porządkuje rozmowę z nimi i z drugą stroną transakcji.

Materiał ma charakter informacyjny i nie stanowi porady prawnej, podatkowej ani inwestycyjnej. Przed decyzją skonsultuj się z własnymi doradcami.

8 obszarów, które warto sprawdzić przed decyzją

1

Etap projektu

Development, RTB (ready-to-build) czy operacyjny? Etap determinuje ryzyko, cenę i to, jakie dokumenty w ogóle mogą istnieć. „Prawie RTB” to nie etap - poproś o listę brakujących decyzji i realny harmonogram ich uzyskania.

2

Przyłącze do sieci

Rozróżnij **warunki przyłączenia** (terminowe, warunkowe) od **umowy o przyłączenie** (wiążący dokument z terminem, opłatą i kamieniami milowymi). Sprawdź: datę i okres ważności, punkt i napięcie, **zgodność mocy przyłączeniowej z resztą dokumentacji** oraz przenoszalność (cesja za zgodą operatora).

3

Decyzje administracyjne

Decyzja środowiskowa, warunki zabudowy lub zgodność z MPZP, pozwolenie na budowę. Weryfikuj **prawomocność i daty ważności**, warunki szczególne, kompletność oraz to, czy decyzje „idą za projektem” przy zmianie właściciela.

4

Grunt

Tytuł prawny: własność, użytkowanie wieczyste czy dzierżawa (na ile lat, z jaką indeksacją i czy z prawem zabudowy). Księgi wieczyste: obciążenia, służebności, hipoteki. Klasa gruntu i ewentualna konieczność wyłączenia z produkcji rolnej.

Praktyka: każde „tak, mamy” powinno mieć odpowiednik w dokumencie. Na etapie wstępnym wystarczy wiedzieć, że *dokument istnieje i jest ważny* - treść przyjdzie w due diligence.

Struktura, dokumentacja i poufność

5

SPV i struktura transakcji

Share deal (nabycie udziałów SPV) przejmuje całą historię spółki: zobowiązania, pożyczki wspólników, spory, obciążenia udziałów, zaległości publicznoprawne. **Asset deal** (nabycie aktywów) ma inny profil ryzyka. Ustal wcześniej, o którym mówicie - to zmienia zakres due diligence.

6

Dokumentacja

Kompletność, prawomocność i **daty ważności**. Kluczowy test: czy moc z warunków przyłączenia zgadza się z decyzją środowiskową, projektem i (jeśli dotyczy) aukcją/PPA? **Rozbieżności między dokumentami** to najczęstsze źródło korekt ceny na późnym etapie.

7

Ryzyka poufności

Jeśli sprzedający wysyła pełną lokalizację i dokumenty „na dzień dobry” mailem - te same dane mogli dostać inni. Dyscyplina poufności po stronie sprzedającego chroni także Twoją pozycję negocjacyjną jako kupującego.

8

DD i data room (VDR)

Ustrukturyzowane due diligence na bazie dokumentacji sprzedającego i uporządkowany data room skracają transakcję o tygodnie. Chaotyczne „paczki ZIP” to sygnał, że projekt nie jest gotowy do rozmów.

Magazyn energii (BESS)? Pytaj o komplet parametrów: **moc (MW)**, **pojemność (MWh)** i **czas pracy** (np. 2h/4h), samodzielny BESS czy współdzielony z OZE (cable pooling), punkt przyłączenia oraz status koncesji/wpisu do rejestru - szczegóły na stronie „Stan na 2026”.

Czerwone flagi: brak jednoznacznej odpowiedzi o etap; „warunki przyłączenia w trakcie” (bez umowy o przyłączenie); niechęć do pokazania choćby zakresu dokumentów; presja na szybką wyłączność bez podstawowych parametrów.

Jak przygotować projekt, zanim pokażesz go komukolwiek

Dwie zasady równoległe: przygotuj to, co warto pokazać - i świadomie zatrzymaj to, czego nie należy ujawniać zbyt wcześnie.

✓ Przygotuj przed rozmową

- ✓ **Jednostronicowy profil jawny:** technologia, moc, województwo/region, etap - bez dokładnej lokalizacji i nazwy spółki.
- ✓ **Zakres dokumentów** (lista, nie pełna paczka): co istnieje i jest ważne - treść dopiero po NDA / w data roomie.
- ✓ **Status przyłączenia:** warunki czy podpisana umowa o przyłączenie, moc, ważność, kamienie milowe.
- ✓ **Status gruntu:** tytuł prawny (własność/dzierżawa), okres i indeksacja, obciążenia - poziom jawny bez numerów działek.
- ✓ **Realny harmonogram** do RTB/COD z kamieniami milowymi - nie „wkrótce”.
- ✓ **Typ transakcji:** pojedynczy projekt czy portfel; udziały w SPV (share deal) czy aktywa (asset deal); sprzedaż czy partner.
- ✓ **Oczekiwania cenowe z logiką** (za MW / za projekt / za udziały) - poziom i uzasadnienie, nie tylko liczba.

Nie ujawniaj publicznie

- ! **Dokładna lokalizacja i numery działek / obręby** - identyfikują projekt i osłabiają Twoją pozycję.
- ! **Nazwa SPV** i pełna struktura właścicielska.
- ! **Pełne dokumenty** (decyzje, umowy, warunki) - udostępniaj w data roomie z rejestrem dostępu, nie mailem „do wszystkich”.
- ! **Wrażliwe dane kontraktowe** (ceny w umowach, warunki z kontrahentami).
- ! **Dokumenty z podpisami i danymi osobowymi** - dopiero po weryfikacji drugiej strony.

Co przyciąga poważnych inwestorów: kompletność parametrów, zgodność mocy między dokumentami, czytelny status przyłączenia i uporządkowany grunt. Konkret buduje zaufanie szybciej niż superlatywy.

Co warto sprawdzić dodatkowo w 2026 r.

Kilka obszarów, w których przepisy realnie wpływają na wartość i wykonalność projektu. Poniżej praktyczne punkty kontrolne - nie interpretacja prawna.

Przyłącze **REFORMA 2026**

- Warunki przyłączenia ≠ umowa o przyłączenie - sprawdź, co realnie ma projekt.
- Data wydania i okres ważności; opłata i status zaliczki (stawki zmieniały się w 2026 r.).
- Kamienie milowe - ich niedotrzymanie grozi wygaśnięciem umowy i utratą mocy.
- Punkt i napięcie przyłączenia; zgodność mocy z dokumentacją; cesja za zgodą operatora.

Planowanie przestrzenne

- Reforma: **plan ogólny gminy** zastępuje studium (akt prawa miejscowego).
- Sprawdź strefę planistyczną działki i czy dopuszcza OZE; obszar uzupełnienia zabudowy.
- WZ wydane od 2026 r. mają ograniczoną ważność (co do zasady 5 lat).
- Dla farm wolnostojących zwykle wymagany MPZP - próg zależny od klasy gruntu.

Wiatr (lądowy)

- Na 2026 r. obowiązuje minimum **700 m** od zabudowy mieszkaniowej (liberalizacja do 500 m nie weszła w życie).
- Lokalizacja wymaga MPZP uchwalonego dla elektrowni wiatrowej.
- Normy hałasu i obszary chronione mogą wydłużyć realny dystans.
- Reżim był przedmiotem prac legislacyjnych - zweryfikuj stan aktualny.

BESS (magazyn)

- Parametry: **MW, MWh**, czas pracy; samodzielny czy współdzielony z OZE (cable pooling).
- Progi: 50 kW-10 MW - wpis do rejestru; powyżej 10 MW - koncesja URE (wg mocy, nie MWh).
- Wymogi budowlane/ppoż zależą od pojemności i lokalizacji - potwierdź u rzeczoznawcy.
- Model przychodowy (rynek mocy, usługi bilansujące, arbitraż) - prognoz nie traktuj jako pewnych.

SPV / spółka celowa

- KRS i **CRBR** (beneficjent rzeczywisty); struktura właścicielska; sprawozdania.
- Zobowiązania, pożyczki wspólników, gwarancje pozabilansowe; toczące się spory; pełnomocnictwa.
- Obciążenia udziałów (np. zastaw); zaległości publicznoprawne (ZUS/US); umowy zmieniające kontrolę.
- Przy **share deal** nabywca przejmuje całą historię spółki - stąd szerszy zakres due diligence.

Ważne: stan prawny w energetyce zmienia się dynamicznie (przyłączanie, planowanie, wiatr, BESS). Aktualność wymogów regulacyjnych i konkretne wartości weryfikuj na dzień transakcji w źródłach oficjalnych (ISAP, URE, GUNB, właściwy OSD/OSP) oraz z własnymi doradcami.

Podstawowe parametry projektu OZE

Minimalny zestaw, który porządkuje każdą rozmowę - niezależnie od technologii i etapu.

PARAMETR	CO KONKRETNIE USTALIĆ	JAWNOŚĆ
Technologia	PV / wiatr / BESS / biogaz / biometan / hybryda; grunt pod OZE lub portfel projektów	jawne
Moc	Moc przyłączeniowa vs moc zainstalowana (MW / MWp)	jawne
BESS (jeśli magazyn)	Moc (MW), pojemność (MWh), czas pracy; samodzielny czy współdzielony z OZE; koncesja/wpis	jawne
Region	Województwo / makroregion - bez dokładnej lokalizacji na etapie wstępnym	jawne
Etap	Development / RTB / w budowie / operacyjny + co dokładnie brakuje do następnego etapu	jawne
Przyłączenie	Warunki vs umowa o przyłączenie: moc, ważność, punkt przyłączenia, przenoszalność	jawne (status)
Planowanie przestrzenne	MPZP / WZ / plan ogólny gminy: funkcja terenu, zgodność, ograniczenia lokalizacyjne	jawne (status)
Decyzje	Środowiskowa, pozwolenie na budowę - status, prawomocność i daty ważności	jawne (status)
Grunt	Własność / dzierżawa (okres, indeksacja), obciążenia w KW, klasa gruntu	status jawny, szczegóły poufne
Termin RTB/COD	Realistyczny harmonogram z kamieniami milowymi, nie „wkrótce”	jawne
Dokumenty	Lista dokumentów z datami ważności; zakres jawny, treść po NDA / w data roomie	zakres jawny, treść poufna
Cena / oczekiwania	Poziom i logika wyceny (za MW / za projekt / za udziały), forma transakcji	wg decyzji stron
Lokalizacja dokładna	Numery działek, obręb, dokładny punkt przyłączenia	poufne - po NDA
SPV / spółka	Fakt istnienia SPV - jawny; nazwa, KRS, CRBR, zobowiązania, obciążenia - poufne	poufne - po NDA

Jaką rolę ma pełnić Aktywa Energetyczne

Budujemy miejsce, w którym powyższe zasady stają się standardem, a nie dobrą wolą stron. Bez zdradzania szczegółów przed startem - platforma ma zapewnić:

- ✓ **Uporządkowane zgłoszenia projektów** - profil parametrów zamiast chaotycznych PDF-ów i maili.
- ✓ **Poufność jako standard** - dane wrażliwe (lokalizacja, spółka, dokumenty) nie są publikowane publicznie i trafiają tylko do zweryfikowanych, właściwych odbiorców.
- ✓ **Komunikację między stronami** - kontakt kupujących, funduszy i właścicieli projektów w kontrolowanym procesie.
- ✓ **Pierwszeństwo informacji dla wczesnego dostępu** - osoby z listy dowiadują się o starcie i nowych projektach przed rynkiem.

Program startowy: pierwsze **300 zatwierdzonych ogłoszeń projektów OZE** zostanie opublikowanych **bez opłaty publikacyjnej**. Warunki: tylko po akceptacji, dla zweryfikowanych zgłoszeń; usługi dodatkowe (data room, due diligence, wycena, obsługa transakcyjna) są odrębne; promocja obowiązuje do wyczerpania puli; program nie gwarantuje transakcji. **Organizator może ograniczyć liczbę ogłoszeń kwalifikowanych z jednej firmy, aby pula startowa objęła możliwie szeroki rynek.**

Nie obiecujemy gwarantowanych transakcji ani „sprzedaży w X dni”. Obiecujemy porządek, poufność i właściwych odbiorców po obu stronach.



CO DALEJ

Gdy platforma ruszy, wyślemy informację mailowo.

Jesteś na liście wczesnego dostępu - przed startem publicznym odezwiemy się z priorytetowym dostępem. Jeżeli masz projekt OZE, przygotuj parametry z checklisty (strona 6): to one decydują o kwalifikacji do puli startowej.

Planowany start: 1 sierpnia 2026

Termin może ulec zmianie - osoby zapisane poinformujemy mailowo z wyprzedzeniem.

Materiał ma charakter informacyjny i nie stanowi porady prawnej, podatkowej ani inwestycyjnej. Przed decyzją dotyczącą transakcji skonsultuj się z własnymi doradcami. **Aktualność wymogów regulacyjnych oraz konkretne wartości (progi, terminy, opłaty) należy weryfikować na dzień transakcji** w źródłach oficjalnych (m.in. ISAP, URE, GUNB, właściwy OSD/OSP). Materiał nie zawiera danych osobowych ani informacji poufnych.

© Aktywa Energetyczne · aktywaenergetyczne.pl